

Module 6 Auto-évaluation entrepreneuriale

L'entrepreneuriat est un voyage plein de défis et d'opportunités, qui fait monter en flèche nos émotions. Les gérer fait partie du processus d'apprentissage pour devenir un entrepreneur complet. Tout comme nous apprenons les méthodologies, les processus, le langage technique, les finances, les ventes, etc. Apprendre à se connaître soi-même – une tâche difficile – connaître les perspectives de notre personnalité, nos émotions, nous permettra d'améliorer les comportements et donc notre façon de communiquer avec les autres : nos partenaires, nos concurrents, nos clients et nos fournisseurs. Les affaires concernent les gens et nous sommes ici pour apprendre à les connaître.

Posséder des outils de gestion émotionnelle nous permettra d'améliorer nos relations humaines et donc nos relations d'affaires. Ce que je dis ou demande à quelqu'un et le résultat que nous obtenons sont une conséquence de la façon dont nous communiquons.

**Savons-nous comment demander? Savons-nous comment remercier?
Communiquons-nous correctement? Donnons-nous ou attendons-nous trop?**

1 Les 5 principales émotions

La passion est l'étincelle qui pousse les entrepreneurs à poursuivre leurs rêves et à transformer leurs idées en réalité. C'est un état émotionnel dans lequel l'enthousiasme et le dévouement sont étroitement liés, fournissant une motivation intrinsèque pour surmonter les défis et persister face à l'adversité. Cependant, il est essentiel de comprendre comment équilibrer passion et rationalité pour prendre des décisions éclairées et éviter de tomber dans des pulsions qui pourraient mettre nos projets en danger.

1.1 Colère / colère / colère

Il est essentiel de bien gérer le plaisir pour maintenir la clarté mentale, prendre des décisions éclairées et entretenir des relations saines avec les autres. Mais que se passe-t-il lorsque les plans ne se déroulent pas comme prévu? Lorsque les chiffres ne fonctionnent pas? Lorsque mon fournisseur ne se conforme pas et que je ne suis pas en mesure de remplir ma promesse?

Je vous invite à faire l'exercice suivant. Lorsque vous aurez terminé, vous saurez que la colère n'était qu'une microseconde dans l'histoire de votre entreprise. Vous apprendrez que le « NON » nous empêche de penser et d'améliorer la stratégie que nous avons prévue. parce que sûrement cette nouvelle nous emmène vers une meilleure destination.

Phrase : Si vous cherchez des résultats différents, ne faites pas toujours la même chose. Albert Einstein.

1.2 Tristesse / dépression / mélancolie

La nature exigeante de l'entrepreneuriat peut entraîner des moments de frustration, de stress et d'isolement. Il est important d'apprendre à gérer ces émotions de manière saine.

Le surmenage et le manque de temps pour les activités récréatives et les relations personnelles peuvent contribuer au sentiment de solitude, ce qui est courant dans la première étape de l'entrepreneuriat. Vous sentez que votre famille et/ou vos amis ne comprennent pas que vous travaillez maintenant et avec beaucoup plus de dévouement parce que c'est pour quelque chose de vous, et d'autre part, parce que contrairement à une relation d'emploi, ici si vous ne le faites pas, ce n'est pas personne. C'est pourquoi il est essentiel que vous vous organisiez. VOTRE AGENDA sera votre meilleur allié, numérique ou traditionnel, mais faites-le et, surtout, consultez-le quotidiennement, sachant qu'il y aura des événements inattendus, mais pas tous.

« C'est plus facile à entreprendre en groupe » ou du moins dans la société, et encore mieux, avec le soutien de votre environnement le plus proche. Si vous êtes du groupe de ceux qui entreprennent "seuls", dont il y en a beaucoup, je suggère:

- Essayez de fixer des limites saines, à la fois en terme de temps et d'énergie, et de consacrer du temps à vos proches, à des activités sociales et récréatives en dehors du travail.
- Établissez des buts et des objectifs clairs qui correspondent à vos valeurs et cherchez à donner un sens plus profond à votre travail.
- Envisager la possibilité de travailler dans des espaces partagés.
- Cherchez du SOUTIEN SOCIAL : Établissez des liens avec d'autres personnes qui peuvent comprendre et soutenir votre expérience d'entrepreneur. Cela peut inclure d'autres entrepreneurs, des groupes de réseautage, des communautés en ligne, WHATSAPP GROUP, RRSS. Partager vos défis et vos inquiétudes avec des personnes qui vous comprennent peut atténuer les sentiments de solitude et vous fournir un soutien émotionnel.

1. 3 Peur / anxiété / nervosité

La peur et l'incertitude sont des compagnons indissociables du parcours entrepreneurial. La peur de l'échec, du rejet de l'inconnu, peut générer des doutes et nous paralyser.

Si vous avez répondu positivement à la plupart des défis, vous êtes l'une des nombreuses personnes qui souffrent du "syndrome de l'imposteur" , en avez-vous entendu parler ? Je vous dis :

“C'est un comportement qui se caractérise par le sentiment de ne pas mériter ce que l'on a ou ce que l'on a accompli, semant l'insécurité et l'incapacité de reconnaître son propre mérite. Cette condition psychologique empêche l'entrepreneur d'assimiler le succès et de sentir qu'il n'est pas assez bon et que, au contraire, il est une fraude totale, avec des pensées et des sentiments qui peuvent affecter son estime de soi et, par conséquent, sa performance.

Si en tant qu'entrepreneur vous souffrez du syndrome de l'imposteur, cette condition vous maintiendra dans un cercle vicieux de ne pas se sentir digne de vos propres réalisations, endommageant votre estime de soi et la confiance, deux éléments fondamentaux pour les personnes qui promeuvent leurs propres idées d'affaires. Eh bien, en perdant confiance en soi, vous ne considérerez jamais que vous êtes suffisant pour réaliser tout ce que vous avez en tête et, peu à peu, cela se reflétera dans votre esprit d'entreprise, provoquant la mort de votre rêve d'entrepreneuriat.

Je vous suggère donc:

- Dressez une liste de vos forces et des réalisations des trois dernières années. De cette façon, vous pourrez visualiser tout ce que vous avez pu accomplir grâce à votre ténacité, votre professionnalisme et votre courage.

- Apprenez sur les gens qui vous entourent, ainsi qu'un mentor ou un entraîneur.

- Demander de l'aide professionnelle.

La capacité de reconnaître et d'affronter ces peurs nous permet de développer la résilience nécessaire pour aller de l'avant, apprendre de nos erreurs et profiter des opportunités qui se présentent en cours de route.

1.4 Dégoût / dégoût / mépris / haine

Apprendre à gérer la frustration et voir les défis comme des occasions d'apprentissage nous permet de surmonter les obstacles et de continuer à progresser vers nos objectifs.

Cherchez des solutions constructives : Au lieu de laisser le dégoût et la haine prendre le dessus, concentrez-vous sur la recherche de solutions constructives aux problèmes ou aux conflits qui les causent. Aborder les défis avec un esprit de résolution de problèmes et chercher des solutions de rechange qui peuvent mener à une résolution satisfaisante.

Pratiquez l'empathie et la compréhension : Essayez de mettre en pratique l'empathie et la compréhension envers les personnes ou les situations qui génèrent du dégoût ou de la haine en vous. Essayez de voir les choses du point de vue des autres et de tenir compte des facteurs qui peuvent influencer vos actions. Cela peut vous aider à maintenir une attitude plus compatissante et à trouver des solutions plus amicales.

Établissez des limites saines : S'il y a des personnes ou des situations qui génèrent continuellement de l'aversion ou de la haine dans votre environnement entrepreneurial, il est important d'établir des limites saines. Vous pouvez limiter votre interaction avec des personnes toxiques, demander de l'aide à votre réseau ou demander des conseils professionnels si nécessaire.

1.5 Plaisir / Joie / Euphorie / Satisfaction

L'entrepreneuriat est aussi plein de moments de gratification et de satisfaction. Atteindre des objectifs, surmonter les défis et l'épanouissement personnel sont une source de joie et de bonheur. Reconnaître et célébrer ces réalisations nous aide à maintenir une perspective positive et à trouver la motivation pour continuer à croître et atteindre de nouveaux niveaux de réussite.

La joie peut être un puissant moteur de motivation. Profitez de cette énergie positive pour vous propulser vers de nouveaux défis et objectifs. Permettez-vous de ressentir cette joie et laissez-vous inspirer pour continuer à développer votre entreprise.

Rappelez-vous, avant tout, de passer par les moments les plus complexes lors du démarrage d'une entreprise, pour cela, il est très important que vous CÉLÉBRIEZ vos réalisations, NOTEZ-les dans un carnet, PARTAGEZ-les avec votre équipe, votre famille et vos amis.

SOYEZ RECONNAISSANT, pratiquez la gratitude en reconnaissant et en appréciant les choses positives de votre parcours entrepreneurial. Soyez reconnaissant des occasions, du soutien, de l'apprentissage et des réussites que vous avez vécus.

Je recommande le livre « Emotional » et son « Diary of Gratitude » qui selon la psychologie positive est un outil pour mieux se connaître et trouver, dans nos expériences quotidiennes, des raisons de gratitude et de bien-être. Et si vous fixez une date : anniversaire de l'aventure, anniversaire personnel, fin d'année, etc. En lisant le recueil de choses pour lesquelles nous étions reconnaissants, ce sera de la vitamine-énergie de continuer dans ce monde merveilleux et tumultueux de l'entrepreneuriat.

Je vous exhorte à faire preuve de prudence et à tenir compte de deux facteurs:

Restez humble : Bien qu'il soit important de célébrer les succès, il est également crucial de rester humble et de reconnaître que le chemin de l'entrepreneuriat est plein de hauts et de bas. La joie doit être équilibrée avec l'humilité pour éviter de devenir complaisant ou de perdre de vue les défis futurs.

Maintenir la vision à long terme : La joie des réalisations momentanées peut être excitante, mais il est important de maintenir une vision à long terme et de ne pas se contenter des succès passés. Utilisez la joie comme carburant pour continuer à grandir et à atteindre de nouveaux objectifs dans votre parcours entrepreneurial.

En avant!

Matrice SWOT personnelle

La confiance en soi et une estime de soi saine sont des éléments clés de la connaissance de soi entrepreneuriale. Croire en nos capacités nous aide à prendre des décisions sûres, à maintenir une attitude positive et à persévérer dans les moments difficiles. Pour renforcer la confiance, il faut un processus d'auto-évaluation, la reconnaissance des forces et des points à améliorer, ainsi que la capacité d'apprendre des erreurs et d'accepter une rétroaction constructive.

Connaissez vos forces et vos limites :

Un exercice recommandé pour tout entrepreneur, peu importe où il se trouve dans son entreprise, consiste à examiner périodiquement ses forces et ses points à améliorer, tant sur le plan personnel que sur le plan de son entreprise, de son service ou de son produit.

De cette façon, vous pouvez faire les ajustements nécessaires pour atteindre vos objectifs.

Et c'est à cela que sert cette activité que je vous propose. Connaissez-vous la matrice SWOT? (cela dépend de quel côté de la planète vous êtes). Avez-vous déjà fait cela dans un projet ou dans une activité de connaissance de soi ?

Quelle que soit la réponse que vous pensez, aujourd'hui je vous propose de faire cette activité afin que vous puissiez analyser VOTRE PRÉSENT. Ces outils nous donnent un aperçu à court ou moyen terme, compte tenu de l'incertitude et du monde dans lequel nous vivons.

SWOT est un outil d'analyse stratégique utilisé pour évaluer la situation d'une entreprise, d'un projet ou même à un niveau personnel. Son acronyme vient des mots anglais : Faiblesses, Menaces, Forces et Opportunités.

Comme on le voit dans la matrice, il y a des aspects internes-externes et positifs-négatifs.

Une fois que vous avez terminé le SWOT personnel, vous aurez un résumé de tout ce que vous êtes et possédez et de tout ce que vous pouvez améliorer.

Pour ces activités, l'échange d'expériences est très enrichissant, vous pouvez vous aider avec des exemples que vous voyez d'un collègue, et même, une fois que vous avez effectué votre auto-analyse, vous pouvez l'élargir, consulter les gens autour de vous qui vous connaissent bien et qui ont la confiance nécessaire pour mettre en évidence les qualités (que vous avez peut-être réparées) et même vous fournir des critiques constructives (si nécessaire). Essayez de placer au moins 5 (cinq) aspects dans chaque boîte.

ATTENTION! Pensez à vous-même, bien que vous puissiez être confondu avec votre esprit d'entreprise (surtout s'il s'agit d'une seule personne, c'est-à-dire que vous êtes l'entrepreneur et l'entrepreneuriat), pensez à votre niveau PERSONNEL et essayez de placer des caractéristiques/qualités/problèmes/situations dans votre RÔLE d'entrepreneur. Par exemple : Menace : Beaucoup de concurrence. C'est clairement une menace, mais concernant votre produit ou service, les gens sont uniques et irremplaçables, il n'y aura pas deux Melquiades, mais il y a plus d'incubateurs. Donc, cela se traduirait par une menace personnelle : « Le manque de formation qui me permet de me différencier et de faire en sorte que les gens me choisissent. »

3.1 Matrice CAME et stratégies personnelles

Après avoir effectué une analyse SWOT, la matrice CAME aide à définir des actions spécifiques pour traiter les éléments identifiés dans chaque catégorie.

Ensuite, j'explique chacune des composantes de la matrice CAME et leurs stratégies :

1. **Bonne réponse (C)** : Cette catégorie est axée sur les faiblesses et les menaces identifiées dans l'analyse FFPM. Ici, nous cherchons à développer des actions pour corriger ou réduire les faiblesses internes. Les stratégies peuvent inclure la formation et le développement personnel pour améliorer les compétences, renforcer les zones faibles, la mise en œuvre de contrôles internes, des contrôles, des auto-évaluations, entre autres.

C'est ainsi que naît la STRATÉGIE DE RÉORIENTATION car nous devons pivoter, nous devons prendre un chemin différent, nous devons mener des actions différentes, renouvelées, recyclées pour obtenir de meilleurs résultats car si nous continuons à faire la même chose, les résultats seront les mêmes. Et si je n'aime

pas les résultats, ils ne me servent pas, ils ne m'aident pas à grandir, nous devons prendre des décisions, des décisions de croissance.

Je peux continuer à me poser des questions sur le peu que je sais sur les sujets XX, sur la façon dont j'utilise mal les outils XX, en me disant : « Je ne suis pas né pour la technologie », « la vente n'est pas mon truc », « mon anxiété gagne sur le plan, je veux tout maintenant ».etc etc etc etc... mais si je suis sur le chemin de l'entrepreneuriat, je dois savoir que **l'apprentissage et l'entrepreneuriat** vont de pair et donc prendre la décision de changer pour s'améliorer c'est maintenant ! vous osez ?

Continuons.

2. Adaptation (A) : La catégorie Adaptation cherche à élaborer des stratégies pour affronter et surmonter les forces et les menaces identifiées dans l'analyse FFPM. Ici, il s'agit d'utiliser vos forces internes pour faire face aux menaces externes. Certaines stratégies possibles pourraient inclure l'adaptation de vos forces pour contrer les menaces, la recherche de nouvelles opportunités qui minimisent l'impact des menaces, ou l'amélioration continue pour maintenir vos forces concurrentielles.

Ainsi, une STRATÉGIE DE SURVIE émerge où il faut connaître les limites auxquelles on va faire face en s'adaptant à un environnement menaçant (l'extérieur). Et sachez que celui qui ne risque pas, ne gagne pas. Mais combien puis-je perdre? Nous verrons cela dans la prochaine section du document intitulé « Comportement à risque calculé ». Vous établirez la limite plus clairement plus vous me connaissez et mon activité.

3. Maintien (M) : La catégorie Maintien met l'accent sur la perte et la protection de vos forces contre les menaces identifiées dans l'analyse FFPM. Ici, il s'agit de développer des stratégies pour maintenir vos forces malgré d'éventuelles menaces externes.

Ainsi, une STRATÉGIE DÉFENSIVE émerge pour évaluer les risques. Si certaines attitudes - qualités - forces m'ont amené ici, pourquoi les changer ? Je dois défendre ma façon d'être, mon opinion, mon savoir. Comme nous l'avons vu, le « syndrome de l'imposteur » nous fait souvent nous dévaloriser, « être humble » ne veut pas dire ne pas accepter que je me démarque, que je suis bon, que je peux, que je loue, etc. Prenons plus soin de nous

Voici quelques stratégies possibles :

-Encourager l'innovation et l'amélioration continue : Maintenir vos forces à jour et pertinentes grâce à l'innovation constante. Identifiez les opportunités d'améliorer vos produits, services ou processus internes et gardez l'esprit ouvert aux nouvelles idées et approches.

-Établir des alliances stratégiques : Établir des collaborations avec d'autres professionnels qui complètent vos forces et vous aident à faire face aux menaces. Les alliances stratégiques peuvent vous donner accès à de nouvelles ressources, connaissances ou marchés, renforçant ainsi votre position face aux menaces.

-Établir de solides relations avec les clients et les partenaires clés : Favoriser des relations durables et solides avec vos clients et partenaires stratégiques. Maintenir des relations stables et de confiance peut aider à atténuer l'impact des menaces, puisque vous avez leur soutien et leur loyauté

.

4. Exploit (E) : La catégorie Exploit se concentre sur l'exploitation de vos forces internes pour tirer le meilleur parti des opportunités identifiées dans l'analyse SWOT. Ici, il s'agit de développer des stratégies pour utiliser vos forces et profiter des opportunités externes.

Ainsi, une STRATÉGIE OFFENSIVE émerge pour nous autonomiser. Si je le fais bien et que les gens l'aiment, je devrais continuer dans ce sens. La curiosité et la recherche, l'écoute active, l'empathie sont des compétences qui nous aideront à être toujours à jour, actifs et forts.

Voici quelques stratégies possibles :

-Promouvoir votre image de marque personnelle : Communiquer efficacement vos forces et vos avantages concurrentiels au moyen de stratégies de marketing et de communication. Mettez en évidence vos différences et

démontrez comment vos forces vous positionnent comme la meilleure option sur le marché.

-Gardez un œil sur les tendances et les changements du marché : Restez à jour sur les tendances émergentes, les demandes du marché et les progrès technologiques pertinents pour votre domaine. Cela vous permettra d'identifier de nouvelles opportunités et d'utiliser vos forces pour les exploiter.

En conclusion, rappelons que ce ne sont là que quelques stratégies possibles et que chaque situation personnelle nécessite une approche adaptée. La matrice CAME vous fournit une structure pour générer des actions concrètes qui vous permettront de répondre à vos faiblesses, de faire face aux menaces, de maintenir vos forces et d'exploiter les opportunités dans votre parcours personnel ou professionnel.

Forces (Forces) : INTERNE-ASPECT POSITIF Ce sont les forces et les capacités que vous possédez, ainsi que

comme les ressources et les attributs personnels qui vous aident à atteindre vos objectifs. Ils peuvent inclure des connaissances spécialisées, des talents, des compétences techniques ou interpersonnelles, une expérience pertinente, entre autres.

Opportunités : ASPECT EXTERNE-POSITIF Ce sont les circonstances externes favorables qui peuvent vous aider à atteindre vos objectifs personnels. Ces possibilités peuvent découler de l'évolution du marché du travail, des progrès technologiques, des tendances sociales, de la demande croissante pour certaines compétences, des modes, entre autres facteurs.

Faiblesses : ASPECT INTERNE-NÉGATIF Il fait référence aux aspects internes qui peuvent vous désavantager par rapport à vos objectifs. Il peut s'agir de compétences que vous devez encore développer, de limitations personnelles, de manque de ressources, entre autres aspects qui peuvent entraver votre progression.

Menaces : EXTERNAL-NEGATIVE ASPECT Représente des facteurs externes qui peuvent avoir un impact négatif sur vos objectifs personnels. Il peut s'agir de

changements dans l'environnement, d'une forte concurrence, de progrès technologiques, de conditions économiques défavorables, de changements législatifs. Obstacles sociaux ou culturels : Certaines menaces peuvent provenir d'obstacles sociaux ou culturels qui entravent votre progression. Il peut s'agir de discrimination, de barrières linguistiques, de préjugés ou de stéréotypes qui vous empêchent d'accéder à certaines opportunités ou d'être reconnus pour vos compétences et vos réalisations.